

**STRATEGI PERKUMPULAN PEDAGANG SUNDAY
MORNING (PPSM) DALAM MENGELOLA PASAR
SUNDAY MORNING UGM**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I

Oleh :

Arina Bariroh
NIM 14230045

Dosen Pembimbing:

Dr. Aziz Muslim, M.Pd.
NIP: 19700528 199403 1 002

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2018**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 515856 Fax. (0274) 552230
Yogyakarta 55281

PENGESAHAN SKRIPSI/ TUGAS AKHIR

Nomor: B-934/Un.02/100/PP.05.3/05/201 P

Tugas Akhir dengan Judul : **STRATEGI PERKUMPULAN PEDAGANG SUNDAY MRNING (PPSM) DALAM MENGELOLA PASAR SUNDAY MORNING UGM**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Arina Bariroh
Nomor Induk Mahasiswa : 14230045
Telah diujikan pada : Jum'at, 11 Mei 2018
Nilai ujian Tugas Akhir : A

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM UJIAN TUGAS AKHIR
Ketua Sidang/Penguji I

Dr. Aziz Muslim, M.Pd.
NIP. 19700528 199403 1 002

Penguji II

Dr. Hj. Sriharini S.Ag., M.Si.
NIP. 19710526 199703 2 001

Penguji III

Suyanto, S.Sos., M.Si.
NIP: 19660531 198001 1 001

Yogyakarta, 11 Mei 2018
UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
DEKAN

Dr. Nuriannah, M. Si.
NIP. 19600310 198703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisuipto Telp. (0274) 515856
Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:

Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamualaikum wr.wb

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Arina Bariroh

NIM : 14230045

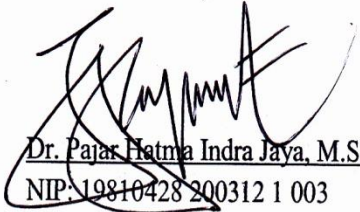
Judul Skripsi : Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM

sudah dapat diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Prodi Pengembangan Masyarakat Islam (PMI) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Pengembangan Masyarakat Islam.

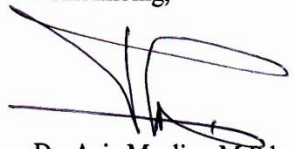
Dengan ini kami mengharap agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 26 April 2018

Mengetahui,
Ketua Prodi PMI,


Dr. Pajar Hatma Indra Jaya, M.Si
NIP: 19810428 200312 1 003

Pembimbing,


Dr. Aziz Muslim, M.Pd
NIP: 19700528 199403 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arina Bariroh
NIM : 14230045
Prodi : Pengembangan Masyarakat Islam
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul “Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM” adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka penyusun siap mempertanggungjawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 26 April 2018

Yang menyatakan,



Arina Bariroh
NIM. 14230045

PERSEMBAHAN

Karya ini penulis persembahkan kepada:

Mae (Ibu Unainah) dan Pae (Bapak Abdul Hadziq) yang selalu mendoakan penulis,
selalu mengingatkan untuk selalu berbuat baik, dan menjadi pengingat untuk
kehidupan dunia dan akhirat

Kak Imam, Kak Mim, Kak Aufal, Mbak Nana, Cacak iik, Adek Elok, Adek Dalhar,
dan adek Ihda yang menjadi semangat dan motivasi penulis untuk terus berjuang

Prodi Pengembangan Masyarakat Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi,
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Teman-teman Prodi PMI, SPBA, MS 57

MOTTO

Allah tak menyegerakan sesuatu, kecuali itu yang terbaik. Tidak melambat-lambat sesuatu, kecuali itu yang terbaik. *By: @quote.ASH*

Tidak ada hasil yang mengkhianati usaha

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin

Tidak ada kata yang lebih indah melebihi Alhamdulillah, syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan langkah yang berliku-liku namun begitu penuh arti. Akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu. Sholawat serta salam semoga selalu terlimpahkan kepada Nabi kita Muhammad SAW, yang telah memperjuangkan Islam sehingga kita bisa berjalan di jalur yang benar dan terbebas dari jaman kebodohan.

Penulis sadar, dalam menyusun skripsi tidak lepas dari doa, peran, bantuan dan dukungan dari orang-orang yang luar biasa. Dan dengan ketulusan yang sedalam-dalamnya penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, M.A, Ph. D, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. Nurjannah, M.Si, selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi.
3. Dr. Pajar Atma Indra Jaya, M.Si, selaku Ketua Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam.
4. Dr. Aziz Muslim, M. Pd, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah membimbing dan mengarahkan dalam proses menyusun skripsi.
5. Dr. Hj. Sriharini, S.Ag., M.Si, selaku Dosen Pembimbing Akademik
6. Bapak dan ibu dosen Prodi Pengembangan Masyarakat Islam.

7. Mas Anto, Mas Koko, Mas Ricky, Mas Tondy, Pak Ponimin, Pak Leo, selaku pengurus PPSM.
8. Kedua orangtua Bapak Abdul Hadziq dan Ibu Unainah yang tidak pernah lelah mendoakan kebahagiaan dan kesuksesan anaknya, memperjuangkan jiwa raganya hingga anaknya bisa menjadi sarjana. Arin cinta dan sayang sekali sama Mae dan Pae.
9. Kakak-kakak penulis, Kak Imam dan Mbak Husna yang sudah memberikan tempat tinggal, makan, dan uang jajan, juga yang sudah mengajarkan cara menghadapi kehidupan. Kak Aufal dan Mbak Ulfa yang selalu memotivasi, mengarahkan, dan mensekolahkan penulis dari SMK, Kak Mim dan Mbak Fatim, Mbak Nana dan Mas Agus yang selalu mensupport penulis.
10. Cacak Iik, Adek Elok, Adek Dalhar, dan Adek Ihda, yang sangat penulis sayangi dan selalu ingin bahagiakan, selalu penulis doakan untuk menjadi orang-orang yang sukses dan bermanfaat ilmunya.
11. Mas Ilham Dwi Maryadi, yang tidak pernah lelah memotivasi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi.
12. Teman-teman MS 57 (Fasihah, Nike, Jamali, Bahtiar) bersama kalian berasanya selalu diingatkan perihal agama, kalian teman terbaik.
13. Teman-teman PMI 2014 khususnya Annisa, Hani, Rizki, yang setia menemani dari awal semester satu hingga lulus. Dari kalian penulis jadi suka baca buku. Teman-teman Cengir (Edi, Aweng, Adit, Fajar, Okoy), dan teman-teman PPM (Aweng, Azizah, Annisa, Hani, Rahma, Ulfi, Ulin, Gimbo, Udin).

14. Teman-teman bimbingan skripsi (Jengjong, Ipeh, Sifat, Ayu, Lisa, Rere, Adit, Azizah) yang membantu dalam proses penulisan skripsi.
15. Teman-teman yang sudah membantu mengoreksi skripsi (Ibbah, Nabilla, Ayu) terimakasih atas bantuannya.
16. Teman-teman SPBA, khususnya Geng Bunga Cabe (Yone, Yube, Doni, Syarif, Bahtiar, Arini, Sari, Astri, Ibah, Rizka) kalian selalu menghibur dan juga memberi wawasan yang luas.
17. Teman-teman KKN (Titik, Tika, Nana, Awalia, Dewi, Ulfa, Reza, Tamam, Irfan), Penulis tidak akan lupa kebersamaan kita selama KKN di rambeanak 2, Mungkid, Magelang. Kalian adalah bagian dari keluarga baru.

Penulis hanya berharap semoga bantuan yang telah diberikan dalam bentuk apapun dapat menjadi amal yang baik dan diterima Allah SWT. Penulis juga menyadari skripsi ini jauh dari kata sempurna, masih banyak kelemahan dan kekurangan. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi agama, nusa dan bangsa. Demikian semoga semua yang penulis usahakan mendapat ridho dari Allah SWT. Amin.

Yogyakarta, 26 April 2018

Penulis

Arina Bariroh
NIM: 14230045

ABSTRAK

Arina Bariroh, Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM, *Skripsi*, Yogyakarta: Prodi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Pasar Sunday Morning atau masyarakat menyebut Pasar Sunmor adalah pasar kaget yang beroperasi pada hari Minggu pagi di daerah sekitaran kampus UGM. Didirikan pada saat krisis moneter tahun 1998. Sejak awal berdiri, Pasar Sunmor selalu diwarnai dengan pro dan kontra. Keberadaan Pasar Sunmor selain memberikan dampak pada peningkatan ekonomi juga memberikan dampak negatif seperti kemacetan dan limbah sampah setelah operasional pasar. Hingga pada tahun 2013, UGM mengeluarkan kebijakan untuk relokasi. Setelah proses yang panjang, tahun 2017 pengelolaan Sunmor diserahkan kepada PPSM.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang digunakan PPSM dalam mengelola Pasar Sunmor dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik penentuan informan menggunakan *purposive sampling* dengan memberlakukan beberapa kriteria. Penulis dalam mengumpulkan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kemudian untuk melakukan validitas data, penulis menggunakan teknik triangulasi sumber dan data. Sedangkan analisis data yaitu melalui proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui strategi PPSM dalam mengelola pasar Sunmor adalah dengan regulasi, pendataan pedagang berKTA dan insidentil, promosi melalui media sosial, menyediakan petugas kebersihan, menyediakan lokasi parkir di beberapa titik, negosiasi dan kerjasama dengan UGM, bekerjasama dengan Polres Bulaksumur, membentuk organisasi berbadan hukum, dan melakukan penataan. Dari strategi pendataan pedagang ber-KTA dan insidentil, negosiasi dan kerjasama dengan UGM, dan penataan menyebabkan hilangnya pelanggan dan persaingan harga sehingga berdampak pada penurunan pendapatan. Strategi promosi melalui media sosial dan menyediakan lokasi parkir berdampak pada peningkatan pendapatan karena pasar menjadi lebih ramai. Sedangkan strategi regulasi, menyediakan petugas kebersihan, bekerjasama dengan Polres Bulaksumur, dan membentuk organisasi berbadan hukum tidak berdampak pada pendapatan pedagang.

Kunci: Strategi pengelolaan pasar, Pasar Sunday Morning (Sunmor) UGM

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I: PENDAHULUAN

A. PENEGASAN JUDUL	1
B. LATAR BELAKANG MASALAH	3
C. RUMUSAN MASALAH	8
D. TUJUAN PENELITIAN	8
E. KEGUNAAN PENELITIAN	8
F. KAJIAN PUSTAKA	9
G. KERANGKA TEORI	13
H. METODE PENELITIAN	25
I. SISTEMATIKA PEMBAHASAN	31

BAB II: GAMBARAN UMUM

A. Latar Belakang Berdirinya Pasar Sunday Morning	33
B. Letak Geografis Pasar Sunday Morning	39
C. Profil Perkumpulan Pedagang Sunday Morning	41
D. Struktur Organisasi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning	44

E.	Visi Dan Misi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning	49
F.	Program Kerja Perkumpulan Pedagang Sunday Morning	50
 BAB III: STRATEGI PENGELOLAAN PASAR SUNMOR DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG		
A.	Strategi Pengelolaan Pasar Sunday Morning UGM	55
1.	Analisis SWOT	56
2.	Strategi PPSM dalam Mengelola Pasar Sunmor UGM.....	73
B.	Dampak Pengelolaan Pasar terhadap Pendapatan Pedagang	91
C.	Analisis Hasil Penelitian	104
 BAB IV: PENUTUP		
A.	Kesimpulan	110
B.	Saran	112
DAFTAR PUSTAKA		113
LAMPIRAN-LAMPIRAN		116
PEDOMAN WAWANCARA		119
PEDOMAN OBSERVASI		121
PEDOMAN DOKUMENTASI		122
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		123

DAFTAR TABEL

Tabel 1: Analisis SWOT	72
Tabel 2 : Matrik SWOT	90
Tabel 3: Dampak pengelolaan pasar terhadap pendapatan pedagang	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Jenis dagangan yang dijual di Sunmor	33
Gambar 2: Demo Penolakan Relokasi	38
Gambar 3: Peta menuju lokasi Sunmor dari arah UIN Sunan Kalijaga.....	40
Gambar 4: Pengadaan even dari XL	53
Gambar 5: Halaman Buletin Siluet	53
Gambar 6: Wisdom Park	57
Gambar 7: Sampah di Sunmor	63
Gambar 8: Pengunjung yang memadati lapak makanan dan pakaian	65
Gambar 9: Lapak dengan <i>brand</i> terkenal	67
Gambar 10: Contoh KTA anggota pedagang Sunmor	77
Gambar 11: Petugas kebersihan membersihkan sampah	80
Gambar 12: Lokasi Parkir	81
Gambar 13: Negosiasi	84
Gambar 14: Polisi sedang patroli	85
Gambar 15: Lapak dengan variasi lengkap	95
Gambar 16: Lokasi lapak penjual makanan dan pakaian	101

BAB I

PENDAHULUAN

A. PENEGASAN JUDUL

Skripsi ini berjudul **"Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM"**.

Agar dapat memberikan deskripsi yang jelas dan menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul tersebut, maka penulis perlu memberikan penegasan dan penjelasan judul terhadap istilah yang dianggap penting dalam penelitian ini. Istilah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Strategi adalah rencana cermat tentang sebuah kegiatan untuk mencapai target atau sasaran khusus¹. Sedangkan menurut Edi Suharto, strategi adalah usaha-usaha yang dirancang dengan matang untuk menjamin perubahan-perubahan yang diusulkan agar dapat diterima oleh semua pihak dalam berbagai kalangan yang akan terlibat dan dilibatkan dalam proses perubahan².

Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) adalah sebuah paguyuban yang mengkoordinasikan semua kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan di Pasar Sunday Morning. Sebelum dibentuk PPSM

¹ Departement Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 859.

² Edi Suharto, *Pekerjaan Sosial Di Dunia Industri memperkuat Tanggungjawab Sosial Perusahaan (Corporate Social responsibility)*, (Jakarta: Refika Aditama, 2007), cet. Ke-1, hlm 135

terdapat empat paguyuban pedagang di Pasar Tiban Sunday Morning, antara lain: Paguyuban Sinar Pagi, Notonegoro, Fajar Wiradigama, dan Paguyuban Pedagang Taman Kupu-Kupu³.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) merupakan rencana cermat atau sebuah usaha yang dirancang dengan matang dan diharapkan dapat memberikan perubahan-perubahan ke arah yang lebih baik untuk mencapai target berdasarkan visi, misi, dan tujuan dari PPSM dalam mengelola Pasar Sunday Morning UGM.

2. Mengelola Pasar Sunday Morning UGM

Kelola atau mengelola menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu mengendalikan; menyelenggarakan (pemerintahan dan sebagainya), atau mengurus dan menjalankan (perusahaan, proyek, dan sebagainya)⁴. Pasar adalah tempat dilaksanakannya jual beli, yaitu penjual yang ingin menukarkan barang atau jasanya dengan uang, atau pembeli yang ingin menukarkan uangnya dengan barang atau jasa kepada penjual⁵.

Pasar Sunday Morning merupakan bentuk pasar tradisional yang hanya beroperasi setiap hari minggu pagi. Dapat dikatakan tradisional karena proses kegiatan jual beli yang sama seperti di pasar tradisional, yaitu dengan sistem tawar menawar. Istilah Pasar Sunmor (Sunday

³ Wawancara dengan Bapak Ricky, Koordinator Unit Operasional Sunmor, pada tanggal 8 Oktober 2017.

⁴ Ebta Setiawan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, <https://kbbi.web.id/kelola>, diakses pada tanggal 13 Oktober 2017.

⁵ *Ibid.*, <https://kbbi.web.id/pasar>.

Morning) populer di daerah Yogyakarta, di luar daerah Yogyakarta dapat di sebut juga sebagai pasar kaget, pasar tiban, maupun pasar minggu⁶. Terdapat macam-macam barang yang dijual di Pasar Sunday Morning, dari makanan, minuman, pakaian, peralatan rumah tangga, hingga kosmetik.

Mengelola Pasar Sunday Morning UGM, yaitu mengurus dan mengkoordinasikan segala yang berkaitan dengan kegiatan Pasar Sunday Morning yang ada di daerah dekat kampus UGM. Hal-hal yang dikelola yaitu mulai dari registrasi calon pedagang, pendataan anggota pedagang, pembagian kavling, dan lain sebagainya.

Berdasarkan dari penjelasan tersebut, maka yang dimaksud dengan judul Strategi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM adalah sebuah penelitian yang akan membahas tentang strategi-strategi yang digunakan oleh PPSM dalam mengelola Pasar Sunday Morning sehingga dapat bertahan eksistensinya dan juga membantu dalam hal peningkatan ekonomi masyarakat.

B. LATAR BELAKANG MASALAH

Perkembangan perekonomian suatu daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat. Suatu daerah dikatakan makmur apabila masyarakatnya dapat hidup sejahtera dan kebutuhannya tercukupi. Dalam kehidupan sehari-hari masyarakat kita selalu dihadapkan dengan persoalan-

⁶ Observasi pada tanggal 13 Oktober 2017.

persoalan yang berkaitan dengan ekonomi, sehingga masyarakat dituntut untuk membuat keputusan yang tepat dalam melakukan kegiatan ekonomi untuk mengatasinya. Demi mencapai kebutuhannya, masyarakat bekerja dalam sektor formal maupun informal sesuai dengan keahlian dan ketrampilan yang masing-masing mereka miliki.

Sempitnya lapangan pekerjaan membuat masyarakat lebih memilih bergerak dalam sektor informal. Hal ini ditandai dengan maraknya masyarakat yang memulai membuka usaha baik dalam bidang barang maupun jasa. Sektor usaha mikro dan kecil sebenarnya berperan sangat penting dalam hal menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Mereka yang memulai membuka usaha memerlukan karyawan. Artinya dalam hal ini usaha mikro, kecil, dan menengah atau yang sering disebut “UMKM” berpotensi sebagai pembuka lapangan pekerjaan terbanyak sehingga permasalahan pengangguran dapat teratasi.

Contohnya di Yogyakarta, Ketua Komunitas UMKM DIY Prasetyo Atmosutidjo menyatakan total UMKM di Yogyakarta ada sekitar 600 ribu pada tahun 2016. Dengan begitu, jenis usaha ini mampu menyerap tenaga kerja hingga 90 % lebih. Namun, dalam penilaiannya pemerintah belum banyak berkontribusi dalam pengembangan UMKM⁷.

Permasalahan para pelaku sektor informal saat ini adalah bagaimana strategi mempertahankan usaha mereka agar dapat bertahan lama sehingga roda perekonomian tetap stabil. Hasil penelitian kerjasama Kementerian

⁷ BPS: “Usaha Kecil di Yogyakarta Tumbuh, Pengangguran Turun”, <https://m.tempo.co/read/news/2016/05/09/092769573/bps-usaha-kecil-di-yogyakarta-tumbuh-pengangguran-turun>, diakses pada tanggal 14 September 2017.

Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM) dengan BPS tahun 2003 menginformasikan bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang mengalami kesulitan usaha 72,47 %, sisanya 27,53 % tidak ada masalah. Dari 72,47 % pelaku UKM yang mengalami kesulitan tersebut, diidentifikasi kesulitan yang muncul disebabkan (1) 51,09 % permodalan, (2) 34,72 % pemasaran, (3) 8,59 % bahan baku, (4) 1,09 % ketenagakerjaan, (5) 0,22% distribusi transportasi, dan (6) 3,93 % adalah lain-lain⁸.

Permodalan memang menjadi alasan utama ketika pelaku UMKM sedang menjalankan bisnisnya. Namun selanjutnya yang tidak kalah penting adalah pemasaran. Bagaimana membuat produk usaha mereka dapat dikenal masyarakat luas. Dengan masyarakat mengenal produk tersebut, usaha mereka akan tetap eksis dan berjalan. Sedangkan menurut Hubbies, dalam skripsi yang ditulis oleh Fitriyani, mengatakan bahwa hampir 80 % pelaku usaha kecil dan menengah yang baru merintis gagal pada 5 tahun pertamanya⁹. Dalam persentase tersebut menjadi sebuah permasalahan tersendiri mengingat sektor UMKM dikatakan mampu menyerap tenaga kerja lebih dari 90%. Maka dari itu, dibutuhkan kreasi dan inovasi yang lebih untuk dapat mempertahankannya.

⁸ Rizka Zulfikar, "Strategi Pengembangan UMKM Dengan Mengatasi Permasalahan UMKM Dalam Mendapatkan Kredit Usaha" dalam <https://kalselventura.wordpress.com/artikel-modal-ventura/makalah-strategi-pengembangan-umkm-dengan-mengatasi-permasalahan-umkm-dalam-mendapatkan-kredit-usaha/>, diakses pada tanggal 14 September 2017.

⁹ Fitriyani, *Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Di Kalangan Pedagang Sunday Morning UGM Yogyakarta*, Skripsi (Yogyakarta: Jurusan Manajemen Keuangan Syari'ah fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, 2017), hlm 3.

Di Yogyakarta daerah sekitar kampus Universitas Gajah Mada (UGM), terdapat pasar yang sudah berdiri selama dua puluh tahun dan menjadi media untuk memasarkan UMKM masyarakat sekitar¹⁰. Pasar tersebut diberi nama “Sunday Morning” atau masyarakat biasanya menyebutnya “SUNMOR”. Seperti namanya bila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia adalah minggu pagi. Pasar ini hanya beroperasi pada hari Minggu pagi di kawasan kampus UGM. Sunmor menjadi *icon* wisata kota Jogja berbentuk pasar tradisional karena ciri khas tawar menawar masih menjadi budaya di pasar ini. Setiap minggunya Sunmor dipenuhi ratusan pelapak dan ribuan pengunjung yang datang¹¹. Dengan banyaknya pelapak dari segala jenis produk kuliner, fashion, peralatan rumah tangga, dan lain-lain dijual, sunmor hadir sebagai media bagi para pelaku UMKM yang ingin memperkenalkan lapak mereka dengan biaya sewa yang murah sehingga masyarakat dapat mengenalnya.

Pada dasarnya, Pasar Sunmor di Yogyakarta tidak hanya ada di daerah UGM saja. Masyarakat dapat menemukan pasar sunmor di beberapa daerah seperti Sunmor XT Square, Sunmor UMY, Sunmor Gembira Loka, Sunmor JEC, dan masih banyak lagi. Hanya saja, dibandingkan dengan pasar lainnya, Pasar Sunmor yang berada di daerah UGM adalah yang paling lama bertahan hampir 20 tahun dengan ratusan pelapak¹². Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Pasar Sunmor UGM ini mampu memberikan kontribusi

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Ricky, Koordinator Operasional sunmor , 17 September 2017.

¹¹ *Ibid*

¹² *Ibid.*

banyak dalam membantu UMKM yang ada di Yogyakarta berkembang. Lebih khususnya dalam hal media untuk memasarkan produk pedagang.

Tentu saja, eksistensi Pasar Sunmor dengan ratusan pelapak dan ribuan pengunjung tidak lepas dari peran paguyuban yang mengelolanya. Sebelumnya terdapat empat paguyuban yang mengelola Pasar Sunmor UGM yaitu Paguyuban Sinar Pagi, Notonegoro, Fajar Wiradigama, dan Paguyuban Pedagang Taman Kupu-Kupu¹³. Permasalahan yang muncul pun beragam, seperti masalah kemacetan dari semua arah jalan yang menuju UGM, parkir yang semrawut, menumpuknya limbah sampah akibat dari aktivitas pasar, pengunjung menjadi korban pencopetan, hingga kebijakan dari kampus UGM yang melarang kembali pasar beroperasi, dan masih banyak lagi masalah lainnya. Dari permasalahan tersebut, semua paguyuban akhirnya bersatu menjadi sebuah paguyuban yang diberi nama “PPSM” atau Perkumpulan Pedagang Sunday Morning. Anggota-anggota yang tergabung dalam PPSM sendiri adalah dari pedagang pasar dan aktivis yang memiliki kepedulian terhadap Pasar Sunday Morning.

Paguyuban di pasar Sunday Morning UGM ini memiliki strategi tersendiri dalam mengelola pasar Sunday Morning agar tetap bertahan dan terjaga eksistensinya. Beroperasi hampir 20 tahun menunjukkan bahwa dalam pengelolaannya, paguyuban memiliki pola manajemen dan strategi yang baik. Itu mengapa diantara sunmor-sunmor lain yang ada di Yogyakarta, sunmor di UGM yang paling ramai pengunjungnya. Untuk itu,

¹³ *Ibid.*

penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Perkumpulan pedagang Sunday Morning Dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM”. Dengan harapan penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi masyarakat atau mahasiswa yang berkeinginan untuk membangun pasar Sunday Morning di daerah masing-masing.

C. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana strategi PPSM dalam mengelola Pasar Sunday Morning UGM?
2. Bagaimana dampak dari pengelolaan Pasar Sunday Morning terhadap pendapatan pedagang?

D. TUJUAN PENELITIAN

1. Mendeskripsikan strategi PPSM dalam mengelola Pasar Sunday Morning UGM.
2. Mendeskripsikan dampak dari pengelolaan pasar Sunday Morning terhadap pendapatan pedagang.

E. KEGUNAAN PENELITIAN

1. Manfaat Praktis
 - a. Hasil penelitian tentang strategi pengelolaan Pasar Sunmor diharapkan dapat diterapkan di masyarakat.
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi dalam mengembangkan ekonomi di bidang UMKM di Indonesia.
 - c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi PPSM.

2. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan bagi pembaca.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam bidang akademis menjadi literasi atau referensi.

F. KAJIAN PUSTAKA

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini bukan merupakan penelitian yang pertama kali dilakukan. Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang hampir sama fokus penelitiannya dengan judul yang diambil penulis yaitu mengenai strategi pengelolaan pasar. Berikut ini akan dijelaskan beberapa penelitian yang memiliki fokus yang sama, antara lain:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Loso dengan judul *Strategi Pengelolaan Pasar Tiban (Study Kasus Di Kota Pekalongan)*¹⁴. Objek dari penelitian ini adalah pasar tiban. Terdapat sedikit perbedaan model antara pasar tiban dengan pasar Sunday Morning. Pasar tiban yang berlokasi di Pekalongan beroperasi pada malam hari pukul 16.00 hingga selesai pukul 22.00 dan selalu berpindah-pindah tempat sesuai dengan kesepakatan bersama antara panitia dan para pedagang. Sedangkan pasar Sunday Morning hanya beroperasi setiap hari minggu dan waktunya pagi dari jam 06.00 sampai jam 12.00. Penelitian yang dilakukan dengan metode *social-legal research* (Penelitian sosial hukum) dengan pendekatan kualitatif ini membahas awal dari sejarah berdirinya pasar tiban, karakteristik, hingga

¹⁴ Loso, "Strategi Pengelolaan Pasar Tiban (Study Kasus Di Pekalongan)", *Pena Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi*, Vol 1:1 (Maret, 2010) hlm 11.

strategi dari pemerintah kota dalam bentuk kebijakan untuk mengelola pasar tiban ini menjadi maju dan tentunya memberikan dampak positif bagi masyarakat. Kebijakan yang dilakukan pemerintah yaitu dengan melakukan regulasi, relokasi, dan peningkatan partisipasi masyarakat. Meskipun penelitian sama-sama membahas mengenai strategi pengelolaan pasar, lokasi pasar yang diteliti tidaklah sama. Beda study kasus maka akan berbeda pula hasilnya. Bisa saja nantinya akan ditemukan beberapa kesamaan, namun hal tersebut bukanlah menjadi kesamaan yang mutlak.

Kedua, penelitian dengan judul *Analisis Strategi Pengelolaan Pasar Johar Oleh Dinas Pasar Kota Semarang* yang ditulis oleh Bakti Rahayu, Slamet Santoso, dan Maesaroh¹⁵. Hasil dari penelitiannya menjelaskan bahwa strategi pengelolaan yang dilakukan oleh Dinas Pasar Kota Semarang belum dilaksanakan secara maksimal dalam memecahkan permasalahan yang timbul, sehingga dibutuhkan strategi baru. Adapun strategi-strategi yang dilakukan oleh pengelola yaitu (1). Meningkatkan peran dan fungsi *Stakeholder* dalam mengembangkan potensi pasar. (2). Mengembangkan kerjasama dengan pemerintah/swasta untuk meningkatkan pelayanan sarana prasarana. (3) Meningkatkan koordinasi antara Dinas, Pemerintah UPTD, dan pedagang untuk melakukan perbaikan bangunan atau sarana prasarana sesuai aturan yang ada. (4). Mengembangkan kerjasama dengan pemerintah/swasta untuk mengatasi kekurangan anggaran. (5) melakukan kerjasama dengan pedagang dalam penataan untuk mengatasi kurangnya

¹⁵ Bakti Rahayu, dkk, Analisis Strategi Pengelolaan Pasar Johar Oleh Dinas Pasar Kota Semarang, *Journal of Public Policy and Management Review*, Vol, 4:3, (Juni, 2015), hlm 10.

daya tampung. Dari beberapa hasil strategi yang dilakukan hanya berfokus pada menjalin relasi. Sedangkan permasalahan lainnya yang sering terjadi dari pengelolaan pasar adalah sampah, kebersihan, kemacetan, dan lain-lain tidak disebutkan di atas. Perbedaan penelitian yang dilakukan di pasar Johar dengan penelitian dalam skripsi ini adalah lokasi yang berbeda, dan juga subjek yang melakukan pengelolaan pasar dalam penelitian ini adalah paguyuban, bukan oleh Dinas Pasar.

Ketiga, Penelitian oleh Faiz Fanani dan Fitrotun Niswah dengan judul *Manajemen Strategi Pengelolaan Ketertiban Pedagang di Pasar Tradisional Jagir Surabaya*¹⁶. Pasar Jagir Surabaya merupakan pasar yang memiliki potensi cukup tinggi karena letaknya yang strategis dan terkenal dengan harga yang murah sehingga menjadi pilihan masyarakat untuk berbelanja disini. Namun dalam hal pengelolaan pedagang yang dijelaskan belum lah berjalan dengan maksimal. Penelitian yang dilakukan oleh Faiz dan Fitrotun menggunakan rumusan masalah “Bagaimana manajemen strategi pengelolaan ketertiban pedagang di Pasar tradisional Jagir Surabaya?” dengan didasari landasan teori manajemen strategi yang dikemukakan oleh Thomas dan Hunger, yaitu dengan tahapan pengamatan lingkungan, perumusan strategi, implementasi, dan evaluasi. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Faiz Fanani dan Fitrotun dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah metode penelitian yang dilakukan sama-sama menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Dalam hal

¹⁶ Faiz Fanani dan fitrotun Niswah, Manajemen Strategi Pengelolaan Ketertiban Pedagang di Pasar Tradisional Jagir Surabaya, *Jurnal Unesa*, Vol. 1:3, (Juli, 2013), hlm 10.

landasasan teori juga sama menggunakan teori dari Thomas dan Hunger. Namun perbedaannya terletak dengan subjek, objek, lokasi juga rumusan masalah yang diajukan. Dalam penelitian yang akan dilakukan penulis menambah rumusan masalah kedua yaitu, bagaimana dampak pengelolaan pasar terhadap pendapatan pedagang.

Keempat, Saprul Sinaga dalam penelitiannya yang berjudul *Pengelolaan Pasar Kaget oleh Dinas Pasar Kota Pekanbaru di Kecamatan Sail*¹⁷. Bagi masyarakat Pekanbaru, Pasar Kaget sangat membantu masyarakat dalam memperoleh kebutuhan pangan dan sandang serta kebutuhan lainnya. Selain dekat dengan jangkauan masyarakat setempat, harga jual di Pasar Kaget juga jauh lebih murah di banding di Pasar Tradisional yang memiliki izin. Membludaknya peminat di Pasar kaget, bagi para pedagang di Pasar Tradisional dengan adanya pasar kaget adalah ancaman, sehingga dalam pengelolaannya diperlukan kebijakan baru. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan pasar kaget tersebut penelitian ini menggunakan teori George R. Terry yang menjadi indikator-indikator sebagai berikut: (1) perencanaan (*planning*) yaitu rencana pemerintah kota yang ingin mengubah pasar kaget menjadi pasar rakyat atau pasar tradisional tetapi belum terlaksana , (2) pengorganisasian (*organizing*) dalam hal ini dinas pasar kota pekanbaru belum menerapkan sistem pengorganisasian seperti penunjukan tugas untuk mengelola pasar kaget, (3) pelaksanaan (*actuating*) dinas pasar kota hanya melakukan pendataan KTP

¹⁷ Saprul Sinaga, "Pengelolaan Pasar Kaget Oleh Dinas Pasar Kota Pekanbaru Di Kecamatan Sail" *JOM Fisip*, Vol. 4:1 (Februari, 2017), hlm. 6.

pedagang pasar, (4) pengawasan (*controlling*) dinas pasar kota akan melakukan pengawasan berupa kebersihan pasar, kesehatan makanan atau bahan pokok yang di jual, layak di konsumsi atau tidak. Kesimpulan dari penelitian ini adalah dinas pasar kota belum maksimal dalam mengelola pasar kaget.

Dari keempat penelitian di atas, penulis tidak menemukan kesamaan dengan penelitian yang akan diteliti selanjutnya. Adapun terdapat kesamaan dengan penelitian sebelumnya hanya sama dalam hal fokus penelitian, sedangkan subjek, objek, dan lokasi tidak sama. Oleh karena itu, penulis menyimpulkan bahwa penelitian ini sangatlah layak untuk dilanjutkan.

G. KERANGKA TEORI

1. Pasar

Pengertian pasar menurut Kolter adalah suatu tempat fisik dimana pembeli dan penjual berkumpul untuk saling mempertukarkan barang dan jasa¹⁸. Sedangkan menurut kajian ilmu ekonomi, Cyril Belshaw, pasar adalah suatu tempat dimana proses interaksi antara permintaan dari pembeli dan penawaran dari penjual terhadap suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat ditetapkan harga keseimbangan sesuai dengan harga pasar dan jumlah yang diperdagangkan¹⁹.

Jenis pasar berdasarkan waktu bertemunya penjual dan pembeli digolongkan dalam lima bentuk, antara lain pasar kaget, pasar harian,

¹⁸ Philip Kotler. dkk, *Manajemen Pemasaran Dengan Pemasaran Efektif Dan Pofitabel*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm 73

¹⁹ Cyril Belshaw, *Tukar-menukar Di Pasar Tradisional Dan Pasar Modern*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1981), hlm 28.

pasar mingguan, pasar bulanan, dan pasar tahunan²⁰. Pasar kaget adalah pasar yang beroperasi hanya sesaat yang terjadi ketika terdapat sebuah keramaian atau perayaan. Contoh dari pasar kaget adalah pasar malam, pasar ketika perayaan ulang tahun daerah, dan lain-lain. Pasar harian yaitu pasar yang beroperasi setiap harinya. Pasar jenis harian biasa terjadi dalam pasar tradisional maupun pasar modern, dimana pembeli bisa datang untuk berbelanja setiap harinya.

Pasar mingguan ialah pasar yang beroperasi setiap seminggu sekali. Bisa hanya hari senin saja, hari minggu saja, atau hari lainnya. Biasanya jenis pasar mingguan terdapat di daerah-daerah yang penduduknya berada di pedesaan. Contohnya, pasar wage, pasar pahing, dan lain-lain. Pasar bulanan ialah pasar yang dibuka hanya dalam sebulan sekali dan tidak selalu berada di semua daerah. Ia hanya terdapat di daerah-daerah tertentu. Biasanya dalam pasar tersebut untuk para pembeli yang akan membeli barang-barang tertentu dan kemudian dijual kembali. Contoh pasar bulanan adalah pasar hewan.

Pasar tahunan adalah jenis pasar yang diselenggarakan setiap satu tahun sekali. Jenis Pasar tahunan ini pada umumnya bersifat nasional serta khusus diperuntukkan untuk promosi suatu produk baru. Contoh pasar tahunan adalah Pameran Pembangunan, Pekan Raya Jakarta, Pasar Sekaten dan lain sebagainya.

²⁰ Binsar, "Partisipasi Pedagang Dalam Menjaga Ketertiban Pasar Kaget Minggu Di Desa Tarai Bangun Kecamatan Tambang Kabupaten Tampar", *JOM Fisip*, Vol. 4:1 (Februari, 2017), hlm. 6.

2. Paguyuban Pengelola Pasar

Menurut Soerjono Soekanto mengutip dari Ferdinand Tonnies, paguyuban merupakan bentuk kehidupan bersama dimana anggota-anggotanya diikat oleh hubungan batin yang murni dan bersifat alamiah serta bersifat kekal²¹. Dasar hubungan tersebut adalah rasa cinta dan rasa kesatuan batin yang memang telah dikodratkan. Contohnya dapat dijumpai di dalam keluarga, kelompok kekerabatan, rukun tetangga, dan lain sebagainya.

Tipe-tipe paguyuban menurut Ferdinand Tonnies, dalam Soerjono Soekanto adalah:

- a. Paguyuban karena ikatan darah (*gemmeinschaft by blood*) yaitu paguyuban yang merupakan ikatan yang didasarkan pada ikatan darah didasarkan pada keturunan.
- b. Paguyuban karena tempat (*gemmeinschaft by place*) yaitu suatu paguyuban yang terdiri dari orang-orang yang berdekatan tempat tinggal sehingga dapat saling tolong menolong.
- c. Paguyuban karena jiwa pikiran (*gemmeinschaft of mind*) yaitu suatu paguyuban yang terdiri dari orang-orang yang walaupun tidak mempunyai hubungan darah ataupun tempat tinggal yang

²¹ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 101.

tidak berdekatan, tetapi mereka mempunyai jiwa dan pikiran sama, dan ideologi yang sama²².

Paguyuban merupakan wadah yang sangat diperlukan sebagai pihak yang bertugas untuk mengelola pasar. Pasar yang tidak dikelola akan berjalan dengan sangat semrawut dan mengakibatkan banyak permasalahan. Untuk itu, Loso menjelaskan beberapa peran paguyuban dalam mengelola pasar²³. *Pertama*, sebagai wadah komunikasi antara para pedagang di pasar. *Kedua*, sebagai fasilitator terhadap beberapa kepentingan pedagang. *ketiga*, sebagai penghubung dengan pemerintah atau pihak-pihak tertentu.

3. Strategi Pengelolaan Pasar

Strategi menurut John M. Bryson dipandang sebagai bentuk dari tujuan, kebijakan, program, tindakan, keputusan, atau optimalisasi sumber daya yang merujuk bagaimana organisasi, dan mengapa organisasi melakukannya²⁴. Oleh karena itu, strategi merupakan perluasan dari misi yang berfungsi untuk menjembatani organisasi atau komunitas dan lingkungannya. Atau dapat dipahami juga strategi adalah suatu langkah yang akan ditempuh oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan disesuaikan dengan visi dan misi yang dimiliki

²² *Ibid*, hlm 118

²³ Loso, Strategi Pengelolaan Pasar Tiban , hlm 6.

²⁴ John M. Bryson, *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Sosial*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), hlm. 25.

Di dalam sebuah organisasi fungsi strategi sangat dibutuhkan. Strategi digunakan dalam segala hal diantaranya sebagai alat untuk memonitor apa yang harus dikerjakan, yang akan dikerjakan, dan yang sudah dicapai, sehingga kinerja dari organisasi akan terarah dengan baik. Organisasi apapun pasti membutuhkan strategi, sebab dengan strategi tujuan akan mudah dicapai serta kegiatan organisasi tersebut lebih efektif. Hanger dan Thomas mendefinisikan manajemen strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan maupun organisasi dalam jangka panjang. Proses manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi, implementasi dan evaluasi²⁵.

a. Pengamatan lingkungan

Dalam tahap ini, yaitu organisasi harus berinteraksi dengan lingkungan, mengamati dan menganalisis keadaan yang terjadi di lingkungan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dianalisis bisa datang dari dua arah, yaitu dari luar (analisis eksternal) maupun dari dalam (analisis internal). Analisis ini disebut dengan analisis SWOT. SWOT merupakan akronim dari *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (ancaman). Lingkungan eksternal datang dari variabel-variabel kesempatan dan ancaman (*Opportunities- Threat*), sedangkan lingkungan

²⁵ David Hunger dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2003). Hlm. 9-19

internal yaitu terdiri dari variabel-variabel kekuatan dan kelemahan (*Strengths-Weaknesses*). Lingkungan eksternal misalkan pemegang saham, pesaing, pelanggan, masyarakat, dan lain-lain. Lingkungan internal misalkan sumber daya manusia organisasi, modal, struktur, budaya, dan lain-lain²⁶.

Berikut adalah matrik dalam membuat analisis SWOT.²⁷

Analisis Internal Analisis Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Kekuatan 1 2. Kekuatan 2	1. Kelemahan 1 2. Kelemahan 2
Peluang (O)	Strategi (SO)	Strategi WO
1. Peluang 1 2. Peluang 2	Buat strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Buat strategi yang memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan
Ancaman (T)	Strategi (ST)	Strategi WT
1. Ancaman 1 2. Ancaman 2	Buat strategi disini yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Buat strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

²⁶ *Ibid*, hlm 10.

²⁷ *Ibid*, hlm 231

b. Tahap Perumusan Strategi

Pada tahap ini adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk pengelolaan yang efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dapat dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan.

Contoh dari strategi yang diterapkan dalam mengelola pasar menurut penelitian Loso dalam menyikapi kondisi pasar tiban adalah dengan melakukan regulasi, relokasi dan dengan meningkatkan partisipasi masyarakat²⁸.

- 1) Regulasi adalah pembuatan aturan berupa peraturan khusus daerah pasar tiban. Peraturan-peraturan dibuat agar dapat meminimalisir dampak negatif yang disebabkan oleh pasar tiban. Regulasi tersebut berupa 1. Penetapan lokasi yang boleh dan tidak boleh digunakan untuk berjualan. 2. Penetapan retribusi atau pungutan yang bertujuan untuk menghindari pungutan yang terlalu mahal sehingga tidak terjangkau oleh masyarakat ataupun pungutan yang tidak sesuai peruntukannya. 3. Pengaturan estetika yang menyangkut keindahan, kerapian, dan ketertiban pasar. 4. Pengawasan dan

²⁸ Loso, Strategi Pengelolaan Pasar Tiban , hlm 10.

pembinaan yang dilakukan paguyuban dan pemerintah kota. 5. Penetapan anggaran sebagai bentuk stimulan pemerintah untuk mengembangkan kegiatan paguyuban. 6. Peran serta masyarakat yang perlu juga untuk saling menjaga kebersihan, dan kerapihan pasar tiban.

- 2) Relokasi adalah penataan lokasi berjualan yang akan digunakan untuk berjualan. Pemilihan lokasi diserahkan kepada pedagang asalkan sesuai aturan yang diperbolehkan untuk ditempati.
- 3) Meningkatkan partisipasi masyarakat dikarenakan tujuan dari pasar dibangun adalah untuk dan oleh masyarakat itu sendiri.

c. Tahap Implementasi Strategi

Pada tahap ini merupakan lanjutan atau pelaksanaan dari perumusan strategi. Implementasi strategi adalah proses dimana manajemen organisasi mewujudkan strategi dan kebijakannya melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Implementasi strategi bisa dilihat setelah strategi diterapkan.

d. Tahap Evaluasi

Evaluasi dan pengendalian merupakan proses membandingkan hasil kerja yang dimonitor dan kinerja yang sesungguhnya dengan hasil yang diinginkan. setelah strategi diterapkan, kemudian dilihat bagaimana implementasinya untuk

dievaluasi. Para manajer menggunakan informasi hasil kinerja untuk melakukan perbaikan dan memecahkan masalah.

4. Dampak Pengelolaan Pasar Terhadap Pendapatan Pedagang

Secara singkat dampak dapat diartikan sebagai pengaruh atau akibat dari perbuatan maupun keputusan yang diambil. Menurut penelitian yang dilakukan Annisa Indah Masitha, dalam tulisannya menyebutkan bahwa dalam pembangunan pasar tradisional memiliki dampak positif dan negatif, baik dilihat dari sudut pandang sosial maupun ekonomi²⁹. Bila dilihat dari sudut pandang sosial yaitu yang menyangkut aspek-aspek relasi dan interaksi sosial para pedagang dengan pengelola, maupun pembeli. Baik sebagai individu maupun kelompok, serta baik yang berlaku pada tingkatan struktural maupun kultural dengan elemen-elemen sosial lainnya yang menyangkut berjalannya segala aktivitas di pasar. Interaksi yang terjadi bisa berupa saling tolong menolong, pertukaran informasi, dan lain-lain. Sedangkan bila dilihat dari sudut pandang ekonomi keberadaan pasar tradisional menyangkut aspek-aspek penyerapan tenaga kerja, perkembangan struktur ekonomi, perubahan pendapatan masyarakat, perubahan lapangan pekerjaan, dan lain-lain.

Adanya pihak pengelola pasar menjadikan pasar berjalan dengan baik, teratur dan terstruktur. Namun dengan adanya pengelolaan tidak dapat dipungkiri bahwa pasti akan ada kebijakan-kebijakan yang harus terima dan dijalankan oleh warga pasar, yaitu pengelola, pedagang, dan

²⁹ Annisa Indah Masitha, "Dampak Sosial Ekonomi Revitalisasi Pasar Tradisional Terhadap Pedagang", *Jurnal Sosek Pekerjaan Umum*, Vol 2:1, (Jakarta, 2010), hlm 43.

pengunjung. Kebijakan yang diambil merupakan sebuah strategi untuk meminimalisir adanya permasalahan yang akan timbul. Seperti halnya dampak yang disebabkan adanya pengelolaan pasar terhadap pendapatan pedagang.

Andriyani menyebutkan dalam skripsinya bahwa kebijakan pengelolaan pasar yang paling berpengaruh adalah perpindahan lokasi. Dampak yang disebabkan oleh perpindahan lokasi yaitu menyebutkan perpindahan lokasi pasar bagi sebagian pedagang berdampak pada penurunan pendapatan, namun di sisi lain tidak memberikan pengaruh terhadap pendapatan. Penurunan pendapatan disebabkan oleh jarak lokasi pasar menjadi lebih jauh, lokasi yang kurang strategis, dan penambahan jumlah pedagang. Selain penurunan pendapatan, bagi sebagian pedagang adanya perpindahan lokasi pasar tidak berpengaruh dengan pendapatan³⁰.

Dengan lokasi yang strategis akan lebih menjamin proses transaksi jual belinya daripada lokasi yang kurang strategis. Faktor-faktor yang harus diperhatikan yaitu mengenai tingkat keramaian lalu lintas, kemungkinan tempat pemberhentian orang untuk belanja, keadaan penduduk di lingkungan pasar, keadaan parkir, dan lain sebagainya³¹. Dalam paparannya, lokasi yang tidak strategis yaitu lokasi berdagang yang tertutup dan tidak mudah dijangkau oleh pembeli, dan tidak ada tempat pemberhentian kendaraan bermotor, misalnya yang berada di

³⁰ Andriyani, *Dampak Perpindahan Lokasi Pasar Sentral terhadap Pendapatan Pedagang dan Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Buton Utara*, Skripsi (Buton: Universitas Halu Oleo, 2016), hlm. 43-49

³¹ *Ibid.* hlm. 53.

pojok belakang. Sedangkan lokasi yang strategis dalam berdagang di pasar yaitu lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan bisa dilalui oleh kendaraan bermotor, misalnya letaknya di pinggir jalan, letaknya di sekitar pintu masuk dan pintu keluar.

Berikut dijelaskan hal-hal yang berpengaruh terhadap pendapatan penjual oleh Nur Isni Atun yang dikutip dari Swastha, yaitu kondisi dan kemampuan berdagang, kondisi pasar, modal, dan kondisi organisasi usaha³².

a. Kondisi dan kemampuan berdagang

Kemampuan pedagang dalam transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dan sekaligus memperoleh pendapatan yang diinginkan dengan berinteraksi, berkomunikasi, mengenalkan produk, dan bersikap ramah dengan pembeli.

b. Kondisi Pasar

Kondisi pasar yaitu yang berkaitan dengan keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dalam pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli, dan juga selera pembeli dalam pasar tersebut.

c. Modal

Setiap usaha membutuhkan modal untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam

³² Nur Isni Atun, *Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman*, Skripsi (Sleman, Universitas Negeri Yogyakarta, 2016), hlm 19-20

kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dengan jumlah besar. Untuk itu, dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan meningkatkan keuntungan pendapatan dapat meningkat.

d. Kondisi organisasi usaha

Semakin besar suatu usaha akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi sehingga keuntungan akan semakin besar dibandingkan dengan usaha yang lebih kecil.

H. METODE PENELITIAN

1. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih meneliti mengenai strategi pengelolaan Pasar Sunmor di Sunmor UGM sebagai tempat penelitian dikarenakan Sunmor UGM adalah perintis pertama kali di Yogyakarta, dan merupakan pasar kaget terbesar dengan jumlah pelapak yang terdaftar sebagai anggota lebih dari 800 lapak³³.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian yang berjudul “Strategi Paguyuban Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM” menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Maksud dari penelitian ini supaya peneliti dapat mendeskripsikan keadaan yang sebenarnya sesuai dengan kenyataannya. Hasil dari penelitian akan ditampilkan secara deskriptif lengkap dengan hasil wawancara, dokumentasi, dan observasi yang mendalam.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah individu yang memiliki kemampuan untuk dimintai dan memberikan informasi yang berkaitan dengan lokasi dan keadaan yang akan dilakukan penelitian³⁴. Artinya, mereka haruslah yang mempunyai banyak pengalaman dan terlibat dalam latar penelitian. Untuk mencari dan menemukan subyek penelitian yang baik, maka peneliti perlu memperhatikan beberapa hal. *Pertama*, individu yang akan

³³ Wawancara dengan Bapak Ricky, Koordinator Unit Operasional Sunmor, pada tanggal 17 September 2017.

³⁴ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2014), hlm. 53.

dimintai keterangan haruslah yang sudah lama ikut berperan serta dalam kegiatan yang akan kita teliti. *Kedua*, orang tersebut terlibat penuh dalam berbagai aktivitas di dalamnya. *Ketiga*, orang tersebut mudah diajak untuk berkomunikasi. Sehingga dalam penelitian ini, subjek penelitiannya adalah:

- a. Pengurus Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM)
- b. Pedagang di Pasar Sunday Morning UGM
- c. Masyarakat/pembeli

Objek penelitian adalah isu, problem, atau permasalahan yang dibahas, dikaji, dan diteliti dalam penelitian. Sehingga dalam penelitian ini, objek penelitiannya adalah strategi pengelolaan pasar dan dampaknya terhadap pendapatan pedagang.

4. Data dan Sumber Data

Rumusan Masalah	Data yang dibutuhkan	Metode pengumpulan data	Sumber Data
1. Bagaimana strategi dalam mengelola Pasar Sunday Morning UGM?	a. Analisis SWOT b. Strategi Pengelolaan	Wawancara, observasi, dokumentasi	Pengurus PPSM, Pedagang Sunmor, Pengunjung Sunmor
2. Bagaimana dampak dari pengelolaan pasar Sunday Morning terhadap pendapatan pedagang?	Dampak pengelolaan pasar terhadap pendapatan pedagang	Wawancara, observasi, dokumentasi	Pengurus PPSM, Pedagang Sunmor, Pengunjung

5. Teknik Penentuan Informan

Dalam menentukan informan, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan informan berdasarkan pertimbangan tertentu. Dalam pertimbangan tersebut peneliti memberlakukan beberapa kriteria tersendiri. Kriteria tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pengurus PPSM

Pengurus PPSM yaitu mereka yang termasuk anggota PPSM (Perkumpulan Pedagang Sunday Morning) yang aktif di organisasi maupun di lapangan.

b. Pedagang

Pasar Sunmor UGM di kelola oleh PPSM sejak tahun 2017. Untuk itu kriteria dari pedagang di Pasar Sunmor UGM yang akan dilakukan wawancara adalah pemilik lapak yang sudah berjualan lebih dari setahun, baik pedagang yang memiliki KTA maupun yang insidentil.

c. Pembeli/masyarakat

Kriteria pembeli atau masyarakat yang akan dilakukan wawancara adalah masyarakat yang datang ke Pasar Sunmor dan mengunjungi lapak jualan.

Berdasarkan kriteria tersebut, maka penulis memilih informan sebagai berikut:

1) Bapak Ponimin sebagai Ketua PPSM

- 2) Bapak Ricky sebagai Koordinator Operasional Sunmor
- 3) Mas Koko sebagai Bendahara dan Administrasi Umum
- 4) Mas Anto sebagai Koordinator Unit SDM dan Asset
- 5) Mas Tondy sebagai Koordinator Sekretariat dan Humas
- 6) Pak Leo sebagai Koordinator Unit pengembangan Usaha
- 7) Ibu Qorry sebagai penjual telur dadar
- 8) Bapak Rokhim sebagai penjual kaos kaki
- 9) Ibu Saodah sebagai penjual perabot rumah tangga
- 10) Ibu Heni sebagai penjual aksesoris
- 11) Ibu Betty sebagai Penjual kosmetik korea
- 12) Ibu Minah sebagai penjual pentol bakso dan es teh
- 13) Ibu Tia sebagai penjual hijab
- 14) Ibu Reni penjual buku bekas
- 15) Ibu Naima sebagai penjual pakaian
- 16) Ibu Mita sebagai penjual pakaian anak non PPSM
- 17) Mas Tri sebagai penjual Masker
- 18) Ibu Nurma Penjual hijab
- 19) Pak Tukino penjual sempolan
- 20) Mbak Fasiha sebagai pengunjung
- 21) Mbak Sofa sebagai pengunjung
- 22) Mbak Putri sebagai pengunjung
- 23) Mas Yadi sebagai pengunjung
- 24) Mbak Ira sebagai pengunjung

25) Mbak Yeni Sebagai pengunjung

6. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode atau cara yang dilakukan dalam melakukan penelitian dengan tujuan untuk mencari data yang diperlukan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah : Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi.

a. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara peneliti dan informan yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu. Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan menyusun pedoman pertanyaan yang akan diajukan kepada informan untuk menjawab rumusan masalah, mendatangi lokasi Pasar Sunmor pada hari Minggu atau membuat jadwal pertemuan dengan informan yang tidak bisa ditemui di pasar, dan selanjutnya memulai mengajukan pertanyaan secara rinci sesuai dengan pedoman wawancara yang telah dipersiapkan.

b. Observasi

Observasi atau pengamatan dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu pengamatan melalui cara berpartisipasi dan yang tidak berpartisipasi³⁵. Metode observasi yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan cara mendatangi lokasi, mengamati untuk mendapatkan

³⁵ Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) hlm .176.

informasi yang dibutuhkan, serta berperan sebagai pengunjung dan pembeli. Observasi dilakukan penulis untuk mengamati keadaan di Pasar Sunmor, menganalisis tentang lokasi lapak yang didatangi pengunjung, tingkat keramaian, dan kondisi parkir.

c. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan sebagai data pelengkap untuk mendukung keabsahan data yang diperlukan. Data-data yang diperlukan yaitu yang berhubungan dengan profil paguyuban, visi-misi, struktur organisasi, juga program atau kegiatan Sunmor dan PPSM.

7. Teknik Validitas Data

Untuk mengecek validasi data penelitian, peneliti menggunakan metode triangulasi data. Yaitu mengecek data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dari sumber yang berbeda. Triangulasi data dicapai penulis dengan jalan: (1) membandingkan data hasil observasi dengan data hasil wawancara atau sebaliknya, (2) membandingkan keadaan dan perspektif pedagang dengan pengurus paguyuban atau sebaliknya, (3) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

8. Analisis Data

Sugiyono mengutip dari Bogdan, analisis data ialah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Caranya adalah dengan memilah data dalam kategori tertentu, menjabarkan, melakukan sintesa,

menyusun ke dalam bentuk pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain³⁶.

Dalam penelitian ini akan menggunakan analisis data menggunakan teori yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yang mencakup tiga hal yaitu; reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (verifikasi)³⁷. *Pertama*, Reduksi data merupakan proses pemusatan dan pemilihan data kasar dari lapangan yang dilakukan dalam proses penelitian dari awal sampai akhir. *Kedua*, Penyajian data yaitu menyajikan data hasil wawancara dan observasi dalam bentuk uraian singkat, bagan, ataupun hubungan antar kategori. *Ketiga*, penarikan kesimpulan dengan memverifikasi hasil lapangan sehingga validitasnya terjamin.

I. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Adapun sistematika pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I : Membahas mengenai pendahuluan. Dalam pendahuluan penulis menjelaskan tentang penegasan judul, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm.332.

³⁷ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm. 209.

- Bab II : Membahas gambaran umum mengenai Pasar Sunday Morning dan Perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM). Pasar Sunday Morning membahas tentang latar belakang berdirinya pasar dan lokasi Geografis. Sedangkan dari Perkumpulan Pedagang Sunday Morning membahas tentang profil, struktur organisasi, dan program kerjanya.
- Bab III : Membahas strategi PPSM dalam mengelola pasar Sunday Morning. Hal pertama yang akan dibahas yaitu analisis SWOT dan strategi pengelolaan Pasar Sunmor UGM. Selanjutnya yang akan dibahas dalam bab ini adalah dampak pengelolaan pasar terhadap pendapatan pedagang.
- Bab IV : Bab ini adalah bab penutup yang terdiri dari kesimpulan yang berisikan jawaban dari rumusan masalah dan saran-saran yang membangun.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi PPSM dalam Mengelola Pasar Sunday Morning

Strategi yang dilakukan oleh PPSM dalam mengelola pasar Sunday Morning berdasarkan analisis SWOT adalah membuat regulasi, melakukan pendataan pedagang berKTA dan insidentil, melakukan promosi melalui media sosial, menyediakan petugas kebersihan, menyediakan lokasi parkir di beberapa titik, negosiasi dan kerjasama dengan UGM, bekerjasama dengan Polres Bulaksumur, membentuk organisasi berbadan hukum, dan melakukan penataan.

2. Dampak Pengelolaan Pasar Sunmor terhadap Pendapatan Pedagang

Dari strategi yang ditetapkan di atas terdapat dampak terhadap pendapatan pedagang. Berikut penjelasannya:

- a. Regulasi tidak berdampak pada pendapatan pedagang, karena peraturan yang dibuat adalah untuk ketertiban dan kenyamanan bersama. Dan berkaitan dengan retribusi juga tidak memberatkan para pedagang.
- b. Pendataan pedagang berKTA dan insidentil dilakukan untuk mengelola banyaknya masyarakat Jogja yang ingin mendaftar menjadi anggota pedagang Sunmor. Untuk pedagang ber KTA sudah ditutup, namun untuk pedagang insidentil masih dibuka setiap minggunya. Strategi ini

berpengaruh terhadap pendapatan pedagang karena disitu menimbulkan pertambahan jumlah pedagang dan persaingan harga.

- c. Promosi melalui media sosial yang dilakukan pengelola berdampak positif pada pendapatan pedagang karena Sunmor dapat dikenal masyarakat luas sehingga pengunjung Sunmor menjadi semakin ramai.
- d. Menyediakan petugas kebersihan tidak berdampak pada pendapatan pedagang. Petugas kebersihan hanya berfungsi untuk membuat Sunmor menjadi bersih.
- e. Lokasi parkir di beberapa titik memiliki dampak kepada pendapatan pedagang, karena membuat lokasi lapak pedagang menjadi strategis bisa berdekatan dengan tempat parkir.
- f. Negosiasi dan kerjasama dengan pihak UGM berdampak pada penurunan pendapatan. Karena hasil yang didapatkan dari negosiasi dengan UGM menambah lahan Sunmor sehingga menambah jumlah pedagang.
- g. Kerjasama dengan Polres Bulaksumur tidak berdampak pada pendapatan. Polres Bulaksumur hanya bertugas untuk menjaga keamanan dan ketertiban pasar Sunmor.
- h. PPSM menjadi lembaga yang berbadan hukum tidak berdampak pada pendapatan. Pendapatan yang diperoleh dari pasar Sunmor tetap ditentukan oleh kemampuan berdagang masing-masing pedagang.

- i. Penataan yang dilakukan oleh PPSM berdampak pada pendapatan pedagang. Hal ini dikarenakan perpindahan tempat dari yang semula ke lokasi yang baru kurang menguntungkan. Selain itu juga penataan berdampak pada hilangnya pelanggan.

B. Saran

1. Untuk PPSM

- a. Sering lakukan evaluasi agar maksimal dalam mengelola dan mengembangkan Sunmor.
- b. Buatlah program yang dapat meningkatkan ketrampilan para pengurus PPSM maupun para pedagang Sunmor.
- c. Membuat kerjasama dan negosiasi dengan pengelola pasar padukuhan agar tidak terjadi ketimpangan.

2. Untuk para pedagang Sunmor

- a. Terus tingkatkan kreativitas dan inovasi dalam berdagang agar dapat menarik minat masyarakat untuk tetap mengunjungi Sunmor.
- b. Berikan pelayanan yang terbaik untuk calon pembeli.

3. Pengunjung Sunmor

- a. Kepada para pengunjung agar tetap menjaga keamanan diri sendiri dan barang-barang bawaan.
- b. Menjaga kebersihan dengan membuang sampah pada tempat yang sudah disediakan.
- c. Menjaga ketertiban.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Tamara Bunga, “Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang”, *Jurnal Solidarity*, Vol 3:1, 2014.
- Andriyani, *Dampak Perpindahan Lokasi Pasar Sentral terhadap Pendapatan Pedagang dan Penerimaan Retribusi Pasar di Kabupaten Buton Utara*, Skripsi, Buton: Universitas Halu Oleo, 2016.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- Atun, Nur Isni, *Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman*, Skripsi, Sleman, Universitas Negeri Yogyakarta, 2016.
- Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Belshaw, Cyril, *Tukar-menukar Di Pasar Tradisional Dan Pasar Modern*, Jakarta: PT. Gramedia, 1981.
- Binsar, “Partisipasi Pedagang Dalam Menjaga Ketertiban Pasar Kaget Minggu Di Desa Tarai Bangun Kecamatan Tambang Kabupaten Tampar”, *JOM Fisip*, Vol. 4:1, 2017.
- Bryson, John M., *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999.
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif :Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana Prenada Group, 2014.
- Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persaja, 1997.
- Departement Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Fanani, Faiz dan fitrotun Niswah, *Manajemen Strategi Pengelolaan Ketertiban Pedagang di Pasar Tradisional Jagir Surabaya*, *Jurnal Unesa*, Vol. 1:3, 2013.
- Fitriyani, *Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Di Kalangan Pedagang Sunday Morning UGM Yogyakarta*, Skripsi, Yogyakarta: Jurusan Manajemen

- Keuangan Syari'ah fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga, 2017.
- Hunger, David dan Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2003.
- Kotler, Philip dkk, *Manajemen Pemasaran Dengan Pemasaran Efektif Dan Pofitabel*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Loso, "Strategi Pengelolaan Pasar Tiban (Study Kasus Di Pekalongan)", *Pena Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi*, Vol 1:1, 2010.
- Masitha, Annisa Indah "Dampak Sosial Ekonomi Revitalisasi Pasar Tradisional Terhadap Pedagang", *Jurnal Sosek Pekerjaan Umum*, Vol 2:1, 2010.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- Rahayu, Bakti. dkk, Analisis Strategi Pengelolaan Pasar Johar Oleh Dinas Pasar Kota Semarang, *Journal of Public Policy and Management Review*, Vol, 4:3, 2015.
- Sinaga, Saprul, "Pengelolaan Pasar Kaget Oleh Dinas Pasar Kota Pekanbaru Di Kecamatan Sail" *JOM Fisip*, Vol. 4:1, 2017.
- Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta. 2013
- Suharto, Edi, *Pekerjaan Sosial Di Dunia Industri memperkuat Tanggungjawab Sosial Perusahaan (Corporate Social responsibility)*, Jakarta: Refika Aditama, 2007.

Sumber Internet:

BPS: *Usaha Kecil di Yogyakarta Tumbuh, Pengangguran Turun*
<https://m.tempo.co/read/news/2016/05/09/092769573/bps-usaha-kecil-di-yogyakarta-tumbuh-pengangguran-turun>,

Event-Jogja.com, *Jalan-Jalan Minggu Pagi di Sunday Morning Ugm Yogyakarta*,

<http://event-jogja.com/jalan-jalan-minggu-pagi-di-sunday-morning-ugm-yogyakarta/>.

Facebook, Minggu

pagi

UGM,

<https://m.facebook.com/minggu.pagiugm?tsid=0.927228686397696&source=result>

Fitri, *Sunmor UGM: Pasar Kaget Sunday Morning Yang Sarat Hal-hal Menarik*,

<https://bonvoyagejogja.com/Sunmor-ugm-pasar-kaget-sunday-morning/>.

<https://m.tempo.co/read/news/2016/05/09/092769573/bps-usaha-kecil-di-yogyakarta-tumbuh-pengangguran-turun>.

Padukuhan Karangmalang, *Administratif Padukuhan Karangmalang*,

<http://karangmalang-sleman.blogspot.co.id/2014/12/administratif-padukuhan-karangmalang.html>.

Setiawan, Ebta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, <https://kbbi.web.id/>

Syauqy Uzhma Haris, dkk, *Problematika Rencana Kepindahan Sunmor*,


<http://www.balairungpress.com/2013/12problematika-kepindahan-Sunmor/>

Zulfikar, Rizka, *"Strategi Pengembangan UMKM Dengan Mengatasi Permasalahan*

UMKM Dalam Mendapatkan Kredit Usaha",

<https://kalselventura.wordpress.com/artikel-modal-ventura/makalah-strategi-pengembangan-umkm-dengan-mengatasi-permasalahan-umkm-dalam-mendapatkan-kredit-usaha/>


LAMPIRAN-LAMPIRAN



NOTARIS
SK MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA RI
NOMOR: AHU-019-AH.02.01.TAHUN 2014
Tanggal 24 Januari 2014

RENI PERMATASARI GUMAY, SH.,M.Kn

SALINAN AKTA



Akta : AKTA PENDIRIAN PERKUMPULAN PEDAGANG SUNDAY
MORNING

Tanggal : 27 Oktober 2016

Nomor : 12

Para Pihak : I. Tn. ABDUL GAFUR
II. Tn. DENNY NOVIA ANWAR
III. Tn. NANANG ISMANTORO
IV. Tn. PONIMIN RANTO UTOMO
V. Tn. KOKO HANDOKO
VI. Tn. JIMIANTA TARINGAN

Kantor: Jalan Randublatung Km 1 (Belakang Kantor Kelurahan Tambakromo)
Tambakromo, Cepu, Blora, Jawa Tengah
Telp/Fax : 0296 - 4269045 Hp : 081280248910
e-mail : notarisgumay@gmail.com

Halaman cover Akta Notaris PPSM

Dasar 1945.

VISI

Pasal 4

Visi Perkumpulan Pedagang Sunday Morning adalah sebagai wadah dan wahana komunikasi, informasi, representasi, konsultasi, dan fasilitasi bagi para Pedagang Kaki Lima yang berkaitan dengan pendataan, penataan, pembinaan, dan pemberdayaan dalam arti luas yang mencakup seluruh kegiatan usaha dan perekonomian yang bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi social anggota.

MISI

Pasal 5

- (1) Sebagai wadah bagi pedagang kaki lima demi mewujudkan kepastian atas eksistensi dalam dunia usaha dan menjadi

Akta Pendirian

Halaman - 3 -

Perkumpulan Pedagang Sunday Morning

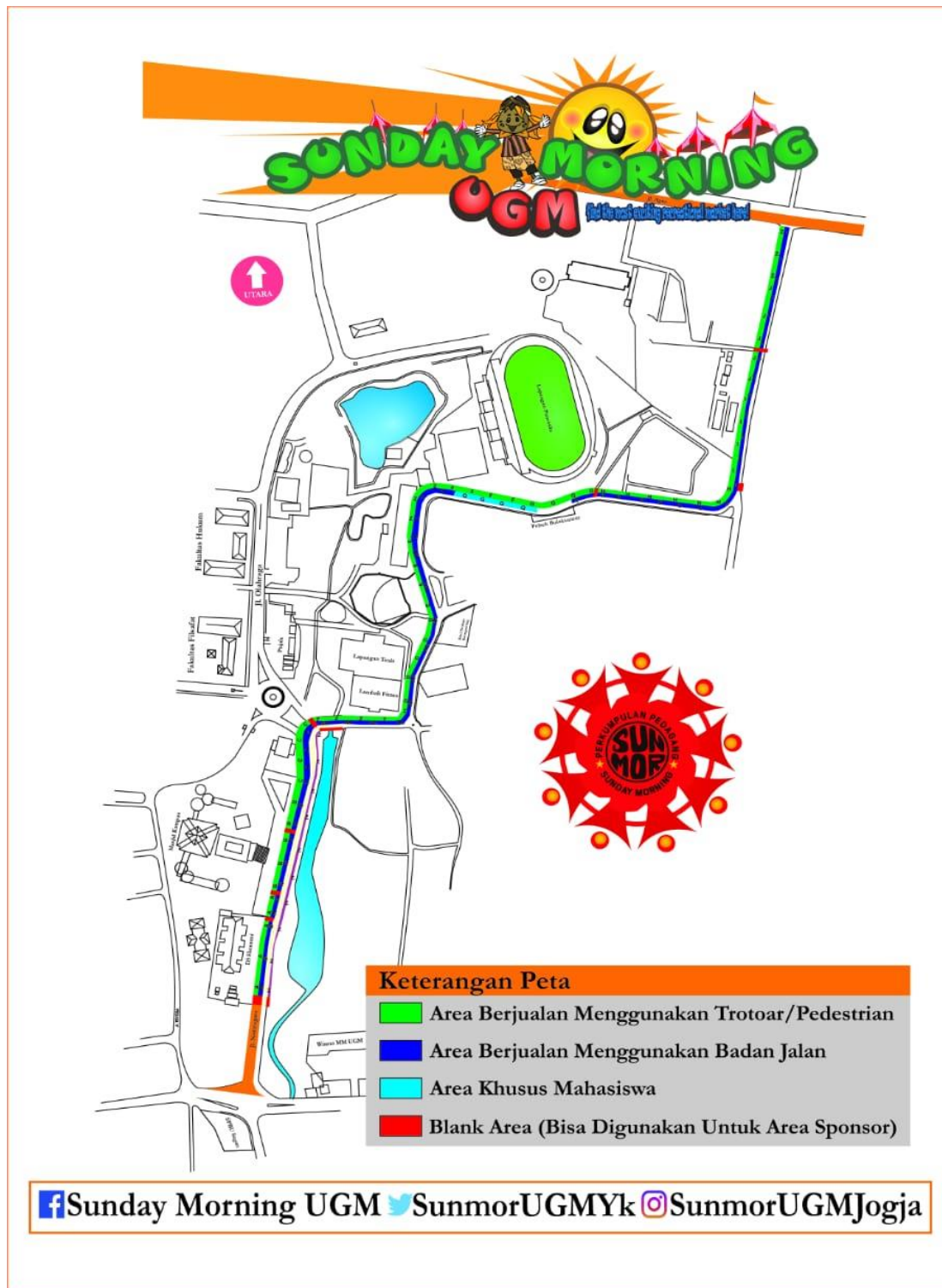
Visi PPSM

KANTOR NOTARIS
NI PERMATASARI GUMAY, SH., M.Kn.
Randublatung Km. 1 Tambakromo
Cepu - Blora

alat perjuangan pedagang kaki lima untuk mencapai kesejahteraan bersama.

- (2) Mewujudkan kepastian kesempatan usaha dalam tata ruang, tata waktu, dan tata wilayah seluruh anggota.
- (3) Mengembangkan sistem usaha dan lembaga keuangan, serta memberdayakan kemampuan kegiatan usaha serta menjadikan anggota sebagai wirausahawan yang handal.
- (4) Membangun, memperluas dan mengefektifkan komunikasi, kerja sama dan kemitraan dengan lembaga pemerintahan, maupun pemerintahan daerah, dan lembaga non pemerintahan, baik perusahaan swasta, lembaga pendidikan maupun lembaga terkait lainnya, dalam upaya :
 - a. Mewujudkan kepastian hukum dan kesempatan usaha bagi seluruh anggota perkumpulan.
 - b. Pendataan, penataan, pembinaan, dan pemberdayaan seluruh anggota perkumpulan.
 - d. Membangun, mempermudah dan meningkatkan akses permodalan, ekonomi, bagi seluruh anggota perkumpulan.
 - e. Membangun, mengembangkan dan mengefektifkan pemberdayaan anggota melalui gerakan koperasi, serta sistem usaha dan lembaga keuangan lainnya yang efektif dan efisien.

Misi PPSM



Peta Sunmor UGM

PEDOMAN WAWANCARA

Paguyuban:

1. Bagaimana latar belakang berdirinya pasar Sunmor?
2. Bagaimana profil paguyuban?
3. Bagaimana syarat untuk menjadi anggota paguyuban?
4. Bagaimana syarat untuk menjadi anggota Sunmor?
5. Apa saja peraturan bagi pedagang yang jualan di Sunmor?
6. Sebelum membuat kebijakan berupa peraturan-peraturan yang disebutkan diatas, apa yang menjadi pertimbangan?
7. Apa saja yang menjadi kekuatan dari pasar Sunmor?
8. Apa saja yang menjadi kelemahan dari Sunmor?
9. Apa yang menjadi ancaman dari pasar Sunmor?
10. Apa saja yang menjadi peluang dari pasar Sunmor?
11. Bagaimana strategi pengelolaan terhadap pasar Sunmor?
12. Kenapa pasar direlokasi?
13. Bagaimana sistem penempatan lokasi dagang?
14. Bagaimana implikasi dari peraturan-peraturan yang diterapkan?
15. Apakah ada evaluasi dan monitoring terhadap kebijakan tersebut?
16. Apa saja biasanya yang dibahas?
17. Apakah semua pedagang menaati peraturan?

18. Bagaimana kebijakan yang diambil untuk pedagang yang melanggar peraturan?

Pedagang:

1. Apa saja yang anda jual di Sunmor?
2. Dari mana anda tahu tentang Sunmor?
3. Sejak kapan anda berjualan di Sunmor?
4. Apakah anda anggota tetap yang memiliki KTA?
5. Selain berjualan setiap Minggu, apakah anda juga berdagang setiap harinya?
6. Kenapa anda tetap bertahan berjualan di Sunmor?
7. Bagaimana pendapat anda tentang pengelolaan pasar oleh paguyuban PPSM?
8. Ketika ada relokasi pasar, apakah anda ikut terdampak?
9. Bagaimana pengelolaan yang dilakukan paguyuban dalam merelokasi?
10. Apakah relokasi berpengaruh terhadap pendapatan anda?
11. Bagaimana lokasi yang strategis menurut anda?
12. Apa yang biasanya berpengaruh terhadap pendapatan anda?
13. Apakah menurut anda biaya retribusi yang diminta paguyuban menurut anda terlalu tinggi?
14. Bagaimana menurut anda dampak yang diperoleh dari pengelolaan paguyuban?
15. Berapa pendapatan anda setiap minggunya?

Pengunjung:

1. Apakah anda sering ke Sunmor?
2. Kenapa anda suka datang ke Sunmor?
3. Apa tujuan anda datang ke Sunmor?
4. Apa yang menjadi pertimbangan anda ketika membeli sesuatu di sebuah lapak?
5. Apakah anda sering berbelanja dengan lapak yang lokasinya dekat dengan tempat parkir?
6. Menurut anda bagaimana penilaian mengenai Sunmor?
7. Apa yang anda keluhkan dari Pasar Sunmor?
8. Apakah ada kritik dan saran untuk pengelola Sunmor?

PEDOMAN OBSERVASI

No	Pedoman	Keterangan
1	Keadaan di Pasar Sunmor	Kebersihan, keramaian, parkir, sampah,
2	Penataan pasar	Penempatan lapak, tempat parkir, ketersediaan tempat sampah
2	Lokasi lapak yang didatangi pengunjung	Lapak yang sepi, lapak yang ramai

PEDOMAN DOKUMENTASI

No	Pedoman	Keterangan
1	Latar belakang dan profil	Dokumen pribadi dan PPSM
2	Poto-poto kegiatan	Dokumen pribadi, dokumen PPSM, media sosial

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Arina Bariroh
 Tempat, tanggal lahir : Pati, 07 Februari 1995
 Alamat : Desa Grogolan, Rt/Rw 08/04, Kecamatan Dukuhseti,
 Kabupaten Pati, Provinsi Jawa Tengah
 Nama Ayah : Abdul Handiq
 Nama Ibu : Unainah
 No. Hp : 089515180291
 Email : arinabariroh63@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan Formal

1. RA Minsyaul Wathon Grogolan (1999-2001)
2. MI Minsyaul Wathon Grogolan (2001-2007)
3. MTS Minsyaul Wathon Grogolan (2007-2010)
4. SMK Salafiyah Kajen (2010-2013)
5. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2014-2018)

C. Riwayat Pendidikan Informal

1. Happy English Course Pare Kediri (September-November 2013)
2. TC Basic English Course (Desember-februari 2014)
3. MS Basic English Course (Maret-mei 2014)

D. Pengalaman Organisasi dan Lembaga

1. Bendahara Osis MTS Minsyaul Wathon (2008)
2. Wakil Ketua Osis SMK Salafiyah (2011)
3. Ketua Devisi Kewirausahaan Studi dan Pengembangan Bahasa Asing (SPBA) UIN Sunan Kalijaga (2016)

4. Tutor Freelance Bahasa Inggris Arrohman English Center Pare Kediri
5. Tutor Freelance Bahasa Inggris Wavi Team Pare Kediri
6. Tutor Freelance Bahasa Inggris Great English Course Pare Kediri

Yogyakarta, 26 April 2018

Arina Bariroh